

Attorney Docket No. 1614.1223

IN THE UNITED STATES PATENT AND TRADEMARK OFFICE

In re Patent Application of:

Tomoko YOSHIDA

Application No.:

Group Art Unit:

Filed: March 6, 2002

Examiner:

For: METHOD, COMPUTER READABLE MEDIUM AND APPARATUS FOR
ENCOURAGING A CUSTOMER TO VISIT A HAIR SALON

J1002 U.S. PTO
10/090743
03/06/02



**SUBMISSION OF CERTIFIED COPY OF PRIOR FOREIGN
APPLICATION IN ACCORDANCE
WITH THE REQUIREMENTS OF 37 C.F.R. § 1.55**

Assistant Commissioner for Patents
Washington, D.C. 20231

Sir:

In accordance with the provisions of 37 C.F.R. § 1.55, the applicant(s) submit(s) herewith a certified copy of the following foreign application:

Japanese Patent Application No. 2001-190920

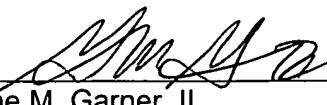
Filed: June 25, 2001

It is respectfully requested that the applicant(s) be given the benefit of the foreign filing date(s) as evidenced by the certified papers attached hereto, in accordance with the requirements of 35 U.S.C. § 119.

Respectfully submitted,

STAAS & HALSEY LLP

Date: March 6, 2002

By: 
Gene M. Garner, II
Registration No. 34,172

700 11th Street, N.W., Ste. 500
Washington, D.C. 20001
(202) 434-1500

日本特許庁
JAPAN PATENT OFFICE

J1002 U.S. 43
10/09/03
03/06/02


別紙添付の書類に記載されている事項は下記の出願書類に記載されている事項と同一であることを証明する。

This is to certify that the annexed is a true copy of the following application as filed with this Office

出願年月日

Date of Application:

2001年 6月25日

出願番号

Application Number:

特願2001-190920

[ST.10/C]:

[JP2001-190920]

出願人

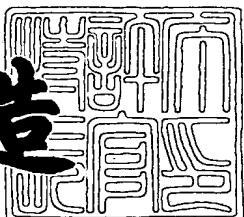
Applicant(s):

富士通株式会社

2002年 1月18日

特許庁長官
Commissioner,
Japan Patent Office

及川耕造



出証番号 出証特2001-3117416

【書類名】 特許願
 【整理番号】 0001101
 【提出日】 平成13年 6月25日
 【あて先】 特許庁長官殿
 【国際特許分類】 G06F 17/60
 【発明の名称】 顧客勧誘支援方法及びプログラム
 【請求項の数】 2
 【発明者】
 【住所又は居所】 北海道札幌市厚別区下野幌テクノパーク1丁目1番5号
 株式会社富士通北海道システムエンジニアリング内
 【氏名】 吉田 トモ子
 【特許出願人】
 【識別番号】 000005223
 【氏名又は名称】 富士通株式会社
 【代理人】
 【識別番号】 100108187
 【弁理士】
 【氏名又は名称】 横山 淳一
 【電話番号】 044-754-3035
 【手数料の表示】
 【予納台帳番号】 011280
 【納付金額】 21,000円
 【提出物件の目録】
 【物件名】 明細書 1
 【物件名】 図面 1
 【物件名】 要約書 1
 【包括委任状番号】 0017694
 【ブルーフの要否】 要

【書類名】 明細書

【発明の名称】 顧客勧誘支援方法及びプログラム

【特許請求の範囲】

【請求項1】

顧客が来店する日を予想するステップと

予想した顧客の来店日が所定期間後である場合に顧客が実現可能なヘアスタイルを提案する内容をダイレクトメールとして作成するステップとを有する

顧客勧誘支援方法

【請求項2】

コンピュータに、

顧客が来店する日を予想する機能と、

予想した顧客の来店日が所定期間後である場合に顧客が実現可能なヘアスタイルを提案する内容をダイレクトメールとして作成する機能とを実現させる

コンピュータプログラム

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】

本発明は、美容院が顧客勧誘の一環としてダイレクトメール（以下DM）を顧客に送付する際に流行のスタイルと髪の伸長度に応じて最適だと思われる顧客の髪型を複数記載する事により、顧客が自らのスタイルを決定する支援を行い、そのスタイルにする為に美容院を訪れる事を可能とする顧客勧誘支援方法及びプログラムを提供する事に関する発明である。

【0002】

【従来の技術】

ヘアスタイルの決定方法としては、顧客が自身で雑誌やインターネット等を閲覧して最新の情報を取得し長い時間を掛けて検討し顧客自らが決定を行っていた。また決定まで至らない状況で、直接美容院を訪れ担当の美容師と打合せを行うという手間や時間を掛けて最終的な決定をしていた。美容院側としては、顧客本人と直接話をして、嗜好や外見や性格などの様々な要因を把握して初めてヘアス

スタイルの推奨・提案を行う事が可能であった為、来店前の顧客に対するヘアスタイルの推奨・提案というものは、予約時の電話応対以外に実質行う事はできない状況であった。また、美容院側から送付するDMにしても、挨拶状の様な形式の意味合いが濃く、各々の顧客に対するメッセージ等を記述する事は美容院側としては多大な負荷を要求されるものであった。要望するヘアスタイルを実現するまでは、美容室や美容師との度重なるコミュニケーションが必要であり、顧客も美容院も結果として満足するに至らない事も往々にして存在していた。

【0003】

【発明が解決しようとする課題と問題点】

美容院は、今まで顧客が要求するスタイルに応じて調髪をするしかなく、来店前の顧客に対する顧客満足度の高いサービスを提供することが困難な状況であった。顧客自身も自らの希望する髪が本当に似合うのかどうかの判断と、複数のスタイルを擬似的に比較することが困難な状況下である為、実際に来店してから担当の美容師と顧客とが相談をする事により、長時間を要してしまうことがあった。自らの好みにあったスタイルを決定するのに必要な情報を収集し、かつ選出する事は多大な工数を必要とし、かつ美容院にて担当美容師に正確に意志を伝えられないケースも発生する。更に自ら望むスタイルを作る為の基礎情報として必要な、自らの髪の長さや髪質、太さやバランスなどの情報は、取得することが難しく、収集や分析に多大な負荷を必要とする。本発明は、上記実状に鑑みて為された物で、美容院が顧客勧誘の一環としてダイレクトメール（以下DM）を顧客に送付する際に、流行のスタイルと髪の伸長度に応じて最適だと思われる顧客の髪型を複数記載する事により、顧客が自らのスタイルを決定する支援を行い、そのスタイルにする為に美容院を訪れる事を可能とする顧客勧誘支援方法及びプログラムを提供する事を目的とする。

【0004】

【課題を解決する為の手段】

このため、上記の課題は顧客の髪質、髪型やセット完了後の髪型映像等の顧客情報をデータベースに登録する顧客管理情報データベース（以下DB）と雑誌やテレビ等で取り上げられた最新流行スタイルを登録している最新流行ヘアスタイル

ル情報DBと、顧客の基礎情報を登録する情報登録プログラムと、顧客を勧誘する為にダイレクトメールを発信するダイレクトメール発信プログラムの中で管理されている、該顧客情報と該次回来店日時から推奨されるヘアスタイルを抽出する抽出部と、顧客の写真と最新流行ヘアスタイルデータとを合成してデータベースを作成し、ダイレクトメールとして生成する生成部と、作成した該ダイレクトメールを送信する送信部を備える事により解決される。

【0005】

【発明の実施の形態】

以下、図面を参照して本発明にかかる顧客勧誘支援システムの一実施の形態について詳細に説明する。図1において、顧客勧誘支援装置14は、表示装置1(モニター)と、キーボード2と、デジタルカメラ3と、情報登録プログラム5とDM発信プログラム6とを管理している基本部4と、顧客管理情報DB10と、最新流行ヘアスタイル情報DB11とから構成されている。

【0006】

情報登録プログラム5は、美容院来店時の顧客基礎情報を登録するプログラムであり、顧客が当該美容院に初回来店か過去に来店したことがあるかで登録するステップが異なる。これは図6にて詳細に説明する。

【0007】

DM発信プログラム6は、該顧客情報と該次回来店日時から推奨される特定のヘアスタイルを抽出する抽出部7と、顧客の写真と最新流行ヘアスタイルデータとを合成してデータベースを作成し、ダイレクトメールとして生成する生成部8と、作成した該ダイレクトメールを送信する送信部9とによって構成されている。

【0008】

基本部4は、前記情報登録プログラム5と、前記DM発信プログラム6とで構成されている。

【0009】

顧客管理情報DB10と最新流行ヘアスタイル情報DB11とは共に基本部4と接続しており、顧客端末装置13は、インターネット12を経由して顧客勧誘

支援装置14に会員番号を送出し、最新流行ヘアスタイル情報DB11から個人別に好みのヘアスタイルを検索、選択し表示することができる。

【0010】

最新流行ヘアスタイル情報DB8は、インターネットや雑誌等を用いて最新かつ流行のヘアスタイル情報を取込みデータベースとして登録する。

【0011】

表示装置1は、前記顧客管理情報DB10及び前記最新流行ヘアスタイル11から検索して抽出した結果である顧客情報を表示するものである。

【0012】

生成部8は、顧客情報の最新来店日時と、顧客毎の平均来店感覚と、ダイレクトメール発送／作成間隔や来店間隔等の規定値情報に基づいて算出される標準来店間隔とから、顧客毎の次回来店予想日を計算し、初回来店者、未固定客層、常連客層の3パターンに分類した後、特定の顧客の情報を抽出しDMとして顧客の写真と合成した情報を元に作成する。

【0013】

送信部9は、前記生成部8にて作成されたDMを、特定顧客に対して、前記次回来店予想計算にて規定値として使用した来店間隔情報に基づき送付する。

インターネット10は、ネットワークとして顧客勧誘支援システム14によって生成された画面構成情報を顧客端末装置13へ送信したり、顧客端末装置13より検索すべく送信された情報を、顧客勧誘支援装置14に送信したりする。

【0014】

また、本発明の顧客勧誘支援方法は、上記説明の様にコンピュータであるサーバ上で実現されるので、クライアントである顧客端末や店舗端末から担当美容師のスケジュールや予約状況などを確認することができたり、担当美容師とメールにて最も好ましいスタイルを作り出す事にコミュニケーションを取る事ができたり、美容室のHP（ホームページ）などで最新情報を紹介して更なる顧客のヘアスタイルの選択の幅を広げる事も可能である。

【0015】

また勧誘の形態として、本発明ではE-Mailを扱っているが、当然想定されうる

伝達手段（葉書／手紙／ファクシミリ／レタックスなど）をもって顧客に送信する様な構成でも良い。

図2は、顧客勧誘支援システムのハードウェア構成を示す図である。

図2において、この顧客勧誘支援システムのハードウェアは、CPU（中央演算処理ユニット）21、メモリユニット22、プリンター23、表示装置24、通信ユニット25、キーボード26、デジタルカメラ27、外部記憶装置28を備えており、これらの各ユニット21～28は、バス29に接続されている。

【0016】

CPU21は、メモリユニット22に格納されたプログラムに従って、当該顧客勧誘支援システムを制御すると共に、顧客勧誘支援装置でのダイレクトメール生成処理および画面構成に関する生成処理を行う。

【0017】

メモリユニット22は、CPU21にて実行されるプログラム、CPU21での処理に必要なデータ等を格納する。またメモリユニット22の一部の領域が、CPU21での処理に利用されるワークエリアとして一時的に割り付けられ、情報登録プログラム5及びDM発信プログラム6が格納される。

【0018】

プリンター13は、処理結果あるいは指定された情報を印刷する。本顧客勧誘支援装置においては、ダイレクトメールを出力を実際の郵便にて送ったり、E-mailで顧客に送った後にドキュメント（紙）で保存する為に印刷する事も可能である。

【0019】

表示装置14は、CPU21の制御のもとに顧客勧誘支援装置を操作するのに必要な各種情報を表示する。本顧客勧誘支援装置においては、抽出部7によってある条件のもとに検索した結果を、モニターに表示させる機能を有している。

【0020】

通信ユニット25は、入力された顧客に関する情報などをもとに生成された顧客情報を前記顧客端末装置13に表示する画面構成情報などを送信する。又、インターネットに接続されている通信ユニット25は、顧客端末装置13との間で

、電子メールやWEB画面のデータの送受信を行う。

【0021】

キーボード26、デジタルカメラ27は、入力装置として顧客固有の情報を、顧客勧誘支援装置14に取り込み、ダイレクトメール生成に使用したり、画面構成情報をモニターに出力する為の生成処理を行う為に必要な各種情報を入力する為に用いられる。キーボード26、デジタルカメラ27などの入力制御装置から送られてくる信号は、バス29を介してCPUに送信される。

【0022】

外部記憶装置28は、例えばハードディスクなどにて構成され、図1に示す顧客管理情報DB10、最新流行ヘアスタイル情報DB11及びプログラム、キーボード26、デジタルカメラ27にて入力された顧客情報を登録し、会員番号を発行する間情報を格納する。

【0023】

図3は、特定顧客に送信されたダイレクトメールのイメージ図である。

【0024】

図3において、顧客管理情報DB10にて管理される各レコード（会員番号に伴う各顧客情報）と最新流行ヘアスタイル情報DB11にて管理される各レコード（最新流行ヘアスタイル情報）を紐付けて管理し、特定の抽出条件によって抽出された顧客情報に際してリンクしている顧客へ送付するダイレクトメールへ、最新の流行ヘアスタイルと髪の伸長度に応じて最適だと思われる顧客の髪型を複数記載することにより、顧客が自らのヘアスタイルを決定する支援を行うことを可能にするものであり顧客は美容院より提案されたスタイルを参考にして自らのスタイルを決定する要因として利用するものである。なお備考欄には担当者として顧客のヘアスタイルの決定に参考になるコメントを付与することもできる。

【0025】

図4は、顧客情報管理テーブルの一例を示す図である。

【0026】

図4において、前記顧客管理情報DB10で管理される各レコード（顧客管理情報）は、会員No.と、管理番号と、氏名と、性別と、住所と、E-mail

アドレスと、電話番号と、携帯電話番号と、生年月日と、年齢と、職業と、DM発送間隔と、DM作成間隔と、標準来店間隔のフィールドから構成されている。

【0027】

図5は、顧客情報管理テーブルの一例を示す図である。

【0028】

図5において、前記顧客管理情報DB10で管理される各レコード（顧客管理情報）は、会員No.と、管理番号と、氏名と、最新来店日と、来店時の髪の長さ（前・後・上・下部）と、成長係数と、髪質と、太さと、過去の来店回数と、最短の来店間隔と、平均の来店間隔と、最長の来店間隔と、顔を撮影した画像と、全身を撮影した画像のフィールドから構成されている。

【0029】

図6は、ヘアスタイルテーブルの一例を示す図である。

【0030】

図6において、最新流行ヘアスタイル情報DB11で管理されるレコード（ヘアスタイル情報）は、スタイルコードと、必要な長さ（前・後・上・下部）と、顔の画像ファイル名と、全身の画像ファイル名と、髪質と、太さと、流行りか否かを判別するフィールドから構成されている。

図7は、スタイルコードの一例を示す図である。

【0031】

図7において、最新流行ヘアスタイル情報DB11で管理されるレコード（ヘアスタイル情報）は、コードと、スタイル名というフィールドから構成されている。

図8は、顧客勧誘支援装置を用いて顧客情報を登録する作業手順フローについて説明する。このフローチャートが開始されると、以下の処理が実行される

[S100] 顧客が美容院に来店する。この時点では単に“来店”のみであり顧客がどんな属性を持つのか特定できていない。

【0032】

[S101] 美容院に来店した顧客が、初回来店か否かについて判別し、初回来店であれば、ステップS102に進み顧客自身の基礎情報を登録し、過去に1度でも

来店した実績があれば、ステップS105に進み、顧客管理情報DB10に管理している自身の顧客情報を検索する。

【0033】

[S102] 顧客基礎情報を顧客管理情報DB10に登録する。

登録する内容は、氏名と、性別と、住所と、E-Mailアドレスと、電話番号と、携帯電話番号と、生年月日と、年齢と、職業という規定情報を登録する。

【0034】

[S103] 該当顧客の基礎情報を顧客管理情報DB10に登録するか否かを担当美容師が判断し、登録すると判断すれば、ステップS104に進む。登録しないと判断すれば、そのまま終了となる。登録しないというケースは、顧客が二度と美容院に来店しないと宣言する、又は何らかの事情で店側が顧客として扱うことを拒否するなどが想定される。

【0035】

[S104] 顧客自身が美容院の顧客管理情報DBに自らの情報を登録するか否かを判別し、登録すると判断すれば、ステップS107に進み、登録しないと判断すれば、そのまま終了となる。登録しないというケースは、顧客が二度と美容院に来店しないと宣言する、店側に顧客として扱われる事を拒否されるなどが想定される。

【0036】

[S105] ステップS101より、現在顧客管理情報DBに登録している顧客情報を検索する。検索は、来店した際に店の端末で行うケースと、顧客が自身の端末装置で会員番号を送信して検索するケースがある。

【0037】

[S106] 顧客管理情報DBに登録している情報を抽出する。この時抽出されるレコードの情報としては、会員Noと、管理番号と、氏名と、性別と、住所と、E-Mailアドレスと、電話番号と、携帯電話番号と、生年月日と、年齢と、職業と、最新来店日と、来店時の長さ（前・後・上・下部）と、成長係数と、髪質と、太さと、過去の来店回数と、最短来店回数と、平均来店回数と、最長来店回数と、過去の来店当時の顔と全身の画像が抽出される。

【0038】

[S107] 顧客に関する全ての情報を抽出した場合は、カット前のスタイルとして、顔（正面図）と全身の画像をデジタルカメラで撮影し、情報として顧客勧誘支援装置に入力登録する。

【0039】

[S108] 担当美容師のコメントを顧客管理情報に付与する。ここでコメントとは、来店時の担当美容師と顧客との会話や、顧客の服装や趣味や興味のある事など、顧客が望むヘアスタイルの嗜好と、顧客の持つファッショセンスと、提案できるヘアスタイルの傾向を把握する為に必要な情報として付与されるものである。

【0040】

[S109] カット終了後のスタイルとして、顔と全身の画像をデジタルカメラで撮影し、情報として登録する

[S110] 顧客情報として全て必要な情報が揃っているかどうかを識別する。ここで定義している必要な情報としては、会員Noと、管理番号と、氏名と、性別と、住所と、E-Mailアドレスと、電話番号と、携帯電話番号と、生年月日と、年齢と、職業と、最新来店日と、来店時の長さ（前・後・上・下部）と、成長係数と、髪質と、太さと、過去の来店回数と、最短来店回数と、平均来店回数と、最長来店回数と、過去の来店当時の顔と全身の画像である。

【0041】

必須な情報が全て揃っていると判断すれば、ステップS111に進む。全て揃っていないと判断すれば、ステップ S101に戻り、再度顧客が初回来店かどうかについて判別する。

【0042】

[S111] 全て揃っている情報であれば、顧客管理情報として顧客管理情報D Bに登録する。以上が顧客情報を登録するフローである。

【0043】

次に、ダイレクトメールを発信する処理フローとして図9を参照して説明する。このフローチャートが開始されると、以下の処理が実行される

[S201] 顧客管理情報DB10より、登録されている顧客データを1人分抽出する。

【0044】

[S202] 顧客データを抽出することができたか否かを判断する。抽出できれば、ステップS203へ進み、顧客の来店のサイクル日を抽出する。抽出できなければ、そのまま終了となる。

【0045】

[S203] 顧客の来店するサイクル日を抽出する。サイクル日については、図5の顧客管理テーブルにあるフィールドで、「過去の来店回数」と「最短来店間隔」と「最長来店間隔」から「平均来店間隔」を計算し、この「平均来店間隔」の結果によって顧客毎のサイクル日を算出して予め登録しておく。

【0046】

[S204] 来店予想日を算出する。詳細については後述する。

【0047】

[S205] その算出された来店予想日は、1週間後か否かについて識別する。1週間後であれば、ステップS206に進む。1週間後でなければ、ステップS201に戻り、再度顧客データを1人分抽出する。

【0048】

[S206] ダイレクトメール(DM)を作成する。詳細については後述する。

【0049】

[S207] ダイレクトメール(DM)を顧客宛に送信する。詳細については後述する。以上がダイレクトメールを発信するフローである。

【0050】

次に、顧客来店予想日を計算する処理フローとして図9を参照して説明する。このフローチャートが開始されると、以下の処理が実行される。

【0051】

[S301] 客が”初回来店者”かどうかを顧客管理情報DBに存在する顧客管理テーブル(図5)の中のフィールドの「過去の来店回数」欄を見て判別する。”初回来店者”であれば、ステップS302へ進み、次回来店予想日の算出を行う。”初回来

店者”でなければ、ステップS303へ進み、“未固定客”かどうかについて新たに判別する。ここで称する“未固定客”とは、過去に1～2回の来店者を指す。

【0052】

[S302] “初回予想来店日”を任意の規定値（この場合は一般的な顧客が来店する間隔であり普遍値である。例：1ヶ月）で設定する。

【0053】

[S303] 客は、“未固定客”かどうかを判別する。“未固定客”であれば、ステップS304へ進み、次回来店予想日の算出を行う。“未固定客”でなければ、ステップS305へ進み、次回来店予想日の算出を行う。

【0054】

[S304] “未固定客”的次回来店予想日の算出方法として、平均来店間隔（可変値）から、任意の規定値（この場合は一般的な顧客が来店する間隔であり普遍値である。例：1ヶ月）を引くことによって、次回来店予想日の算出を行う。

【0055】

[S305] “未固定客”でない場合は、“常連客”（過去3回以上の来店者）として定義できるので、来店平均間隔を最新来店日に加算した日を「次回来店予想日」として算出する。以上が顧客の次回来店予想日の計算フローである。

【0056】

最後に、ダイレクトメールを作成する処理フローとして図11を参照して説明する。このフローチャートが開始されると、以下の処理が実行される。

【0057】

[S401] 既に定型文として登録済の「あいさつ文」を出力する。ここで定義している「あいさつ文」とは、「平素格別なるご愛顧を賜りまして誠に有難うござります。

暑い日が続いておりますが、如何お過ごしですか？」といった、その季節に沿った

定型的な文章の事を指すものである。

【0058】

[S402] 顧客の髪の伸びた長さを算出する。具体的には、図5の顧客管理テー

ブルの中の前回「来店時（カット後）の長さ（前・後・上・下）」という、カット後に図った髪の長さデータと、カット後から来店予想日までの日数に、1ヶ月に1～3cm伸びると美容院側で予め仮定した数値を掛けたデータ（成長係数）を足す事で、次回来店時の伸びた予想の髪の長さを算出する。

【0059】

[S403] 図6のヘアスタイルテーブルから、最新流行ヘアスタイルデータを1つづつ取り出す。各最新スタイルに対して必要な髪の長さや髪質や太さなどの条件を予めテーブルに定義しておいたものを参照する。

【0060】

[S404] 図6のヘアスタイルテーブルから、最新流行ヘアスタイルデータを取り出すことができたか否かを識別する。確実に取り出せたと判断できれば、S405の、顧客情報と最新流行ヘアスタイルがマッチするかどうかを判断するステップへと進む。もし取り出すことができなかったら、データをプリンター23に出力して、終了する。

【0061】

[S405] 個々の顧客情報と最新流行ヘアスタイルが対応するか否かについて識別する。具体的には、ステップS402で求めた次回来店時の伸びた予想の髪の長さと太さと髪質と、図6のヘアスタイルテーブルで個々のスタイルを作成するのに必要な髪の長さの条件とが合うかどうかをマッチングさせ、対応するかどうかを判断する。対応すると判断すれば、ステップS406に進み、顧客管理情報DB10に登録している、前回来店時のヘアスタイル画像データファイルを抽出するステップに進む。対応しないと判断すれば、ヘアスタイルテーブルから、最新流行ヘアスタイルを取り出すステップS403へと戻る。

【0062】

[S406] 顧客が前回来店時に撮影した画像データ（顔・全身）ファイルを、顧客管理DB10に格納されている図5顧客管理テーブルより抽出する。

【0063】

[S407] 最新流行ヘアスタイル情報DB11より、抽出されたヘアスタイルと

前回来店時に撮影したヘアスタイルとを合成させる。

【0064】

[S408] 登録済の「告知文」を抽出する。ここで定義している「告知文」とは、「今回〇〇様にご案内するヘアスタイルは、下記〇種類となります。如何でしょうか？ご検討の程宜しくお願ひ致します。従業員一同お待ちしております。」といった顧客の検討を促すものである。なお、ステップS408終了後、更にステップS403に進み、再度ヘアスタイルテーブルからヘアスタイルデータを1つづつ取り出す。

【0065】

[S409]

S404にてヘアスタイルテーブルから、最新流行ヘアスタイルデータを取り出すことができなかった場合、データを出力して、終了する。

【0066】

なお、以上の実施形態をまとめ本発明の構成に関する事項を以下に付記する。

【0067】

【付記1】

顧客が来店する日を予想するステップと

予想した顧客の来店日が所定期間後である場合に顧客が実現可能なヘアスタイルを提案する内容をダイレクトメールとして作成するステップとを有する

顧客勧誘支援方法（1）

【0068】

【付記2】

コンピュータに、

顧客が来店する日を予想する機能と、

予想した顧客の来店日が所定期間後である場合に顧客が実現可能なヘアスタイルを提案する内容をダイレクトメールとして作成する機能とを実現させる

コンピュータプログラム（2）

【0069】

【付記3】

前記予想ステップは

顧客の最新来店日時と平均来店間隔に基づいて、顧客の次回来店日を予想する

付記1記載の顧客勧誘支援方法

【0070】

【付記4】

スタイル情報を保存するヘアスタイル情報DBより、顧客毎の嗜好に合わせたヘアスタイルを該ヘアスタイル情報DBから検索し抽出するヘアスタイル検索ステップと、

顧客情報登録手段と会員番号登録発行手段とにより顧客情報をデータベースとして登録した顧客管理情報DBより必要な条件を抽出する管理情報抽出ステップとを有する事を特徴とする

付記1記載の顧客勧誘支援方法

【0071】

【発明の効果】

本発明によれば、顧客自身で調髪可能な髪型からスタイルを選択する事ができ、独自で膨大な情報を収集し分析せずともヘアスタイルを決定する事ができる。又美容院に行く前に予めヘアスタイル決定に必要な情報が取得できている為、美容院に行く前におけるヘアスタイルの決定に必要な時間を短縮できる。美容室は顧客個々の情報を管理する事によって、顧客個々の状況に応じてDMを発信する事ができる。DMが挨拶状以外に顧客への積極的な情報提供資料となり、顧客のサービス利用意欲を掻き立てる効果が望め、再来店率向上を見込める。更に美容室利用顧客会員はインターネットにより自分で髪型情報個人毎の実状に合ったヘアスタイルの検索が可能となる。

【図面の簡単な説明】

【図1】

本発明の実施に形態に関わる全体システム構成ブロック図である。

【図2】

本発明の実施の形態に関わるハードウェア構成図である。

【図3】

本発明にて作成したダイレクトメールの表示イメージ図である。

【図4】

顧客情報管理テーブルの一例を示す図である。（住所・氏名・電話番号等）

【図5】

顧客情報管理テーブルの一例を示す図である。（顧客の髪の長さ・太さ・質）

【図6】

ヘアスタイルテーブルの一例を示す図である。

【図7】

コードテーブルの一例を示す図である。（最新流行ヘアスタイル）

【図8】

本発明の顧客情報を登録する動作を説明するフローである。

【図9】

本発明のダイレクトメールを送信する動作を説明するフローである。

【図10】

本発明の次回顧客来店予想日を計算する動作を説明するフローである。

【図11】

本発明のダイレクトメールを作成する動作を説明するフローである。

【符号の説明】

- 1 表示装置（モニター）
- 2 入力制御装置（キーボード）
- 3 入力制御装置（デジタルカメラ）
- 4 基本部
- 5 情報登録プログラム
- 6 DM発信プログラム
- 7 抽出部
- 8 生成部
- 9 送信部
- 10 顧客管理情報DB
- 11 最新流行ヘアスタイルDB

1 2 インターネット・ネットワーク

1 3 顧客端末装置

1 4 顧客勧誘支援装置

2 1 C P U

2 2 メモリユニット

2 3 プリンター

2 4 表示装置（モニター）

2 5 通信ユニット

2 6 キーボード（入力制御装置）

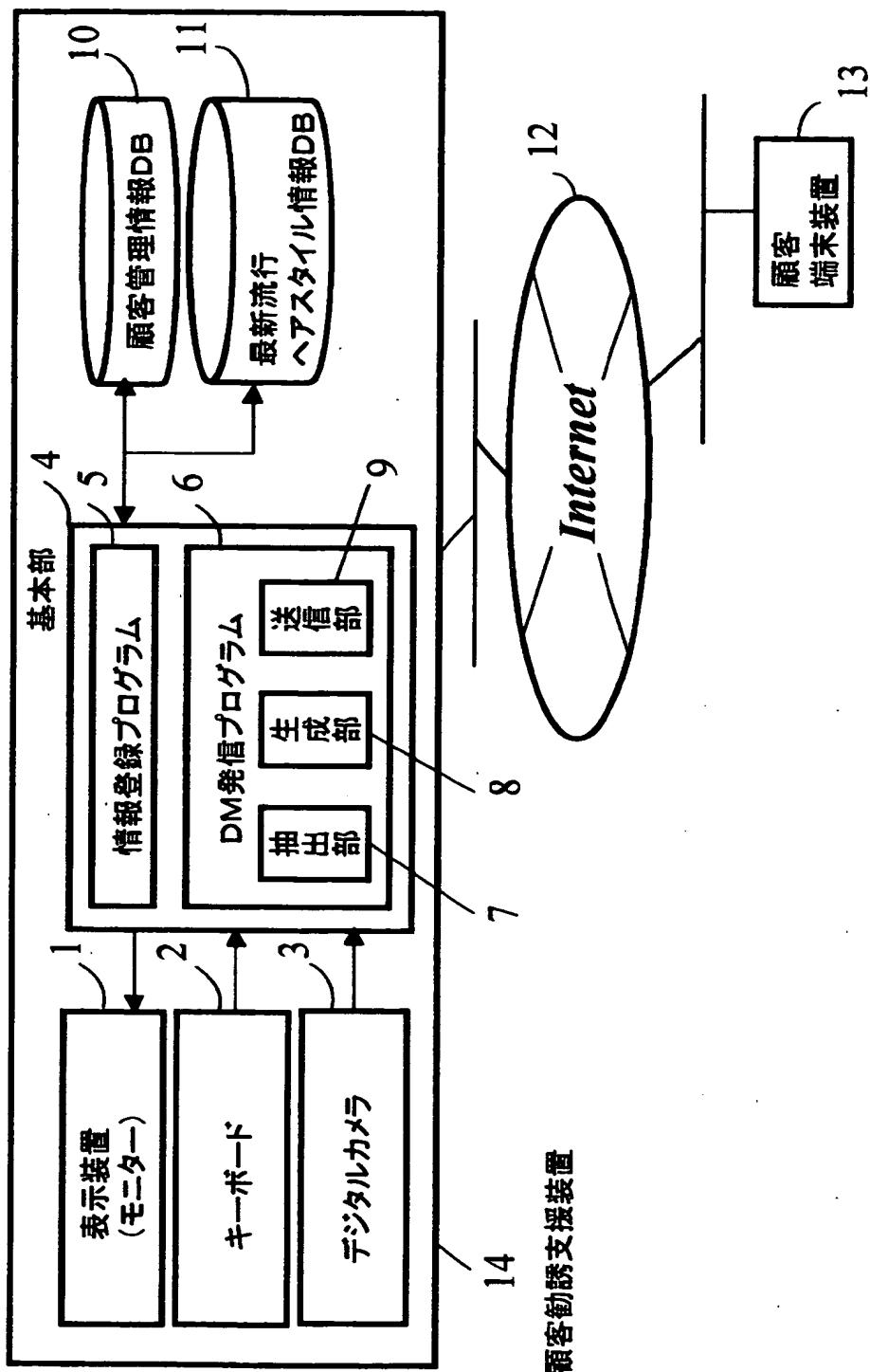
2 7 デジタルカメラ（入力制御装置）

2 8 外部記憶装置

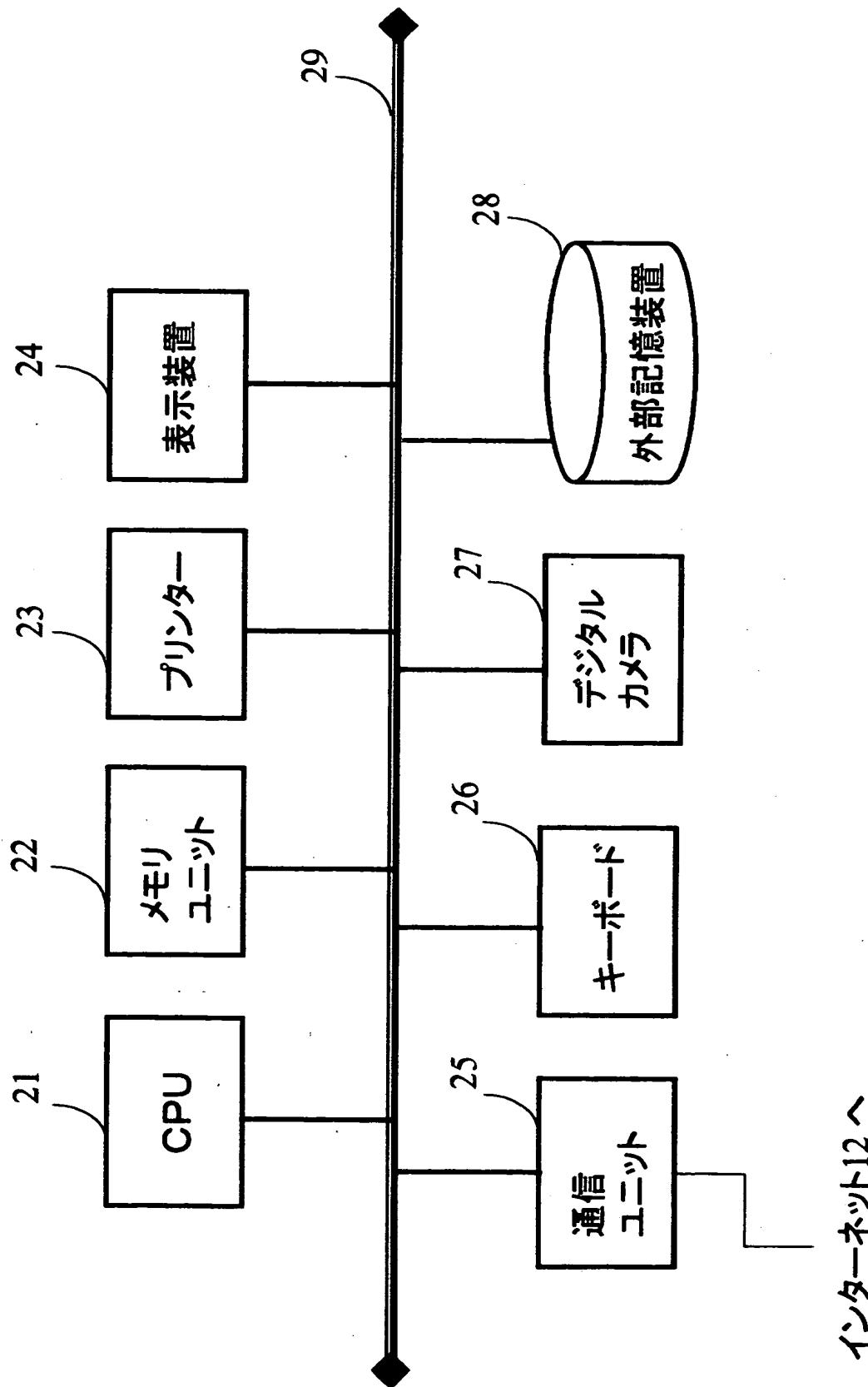
2 9 バス

【書類名】 図面

【図1】



【図2】



〔図3〕

桂啓 OO××様

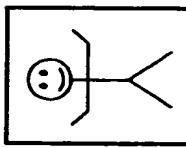
平素格別なるご愛顧を賜りまして誠に有難うございます。
暑い日が続いておりますが、如何お過ごですか？

さて、そろそろOO様のヘアカットの時期が迫ってまいりました。

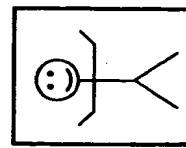
今回OO様にご来内するヘアスタイルは、下記3種類になります。
如何でしょうか？ご検討の程宜しくお願い致します。従業員一同お待ちしております。 担当：△▲

(顔) (全身) (コメント)

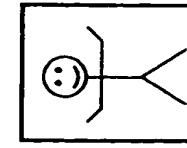
A.



B.



C.



髪質	髪色	前回来店日	流行りか？	コメント	備考
固め	黒	22cm	2001/3/15	○	
普通	黒	15cm	2001/4/1	△	
柔らかい	黒	20cm	2001/1/25	○	

〔図4〕

会員No	管理番号	氏名	性別	住所	E-mail	電話番号	携帯	生年月日	年齢	職業	DM発送間隔	DM作成間隔	標準来店間隔
1 0001	1-A-011	○○ × ×	男	東京都大田区 ..	watanabe@futaba.co.jp	03-3123-4567890-0000-0000	S45.05.29	30	会社員	20日	10日	20日	
2 0002	1-A-012	○△ △ ×	女	神奈川県横浜市 ..	mizuki@futaba.co.jp	045-123-4567890-0000-0000	S42.01.01	32	リアン	20日	10日	20日	
3 0003	1-A-013	◇◇ ○	女	神奈川県川崎市 ..	camen@futaba.co.jp	044-123-4567890-0000-0000	S42.02.02	32	ミュージシャン	20日	10日	20日	
4 0004	1-A-014	× × ×	女	東京都国立市 ..	ayase@futaba.co.jp	043-123-4567890-0000-0000	S38.10.11	38	歯科衛生士	20日	10日	20日	
5 0005	1-A-015	△ △	女	神奈川県座間市 ..	nakamura@futaba.co.jp	042-123-4567890-0000-0000	S59.07.23	17	女子高生	20日	10日	20日	

【図5】

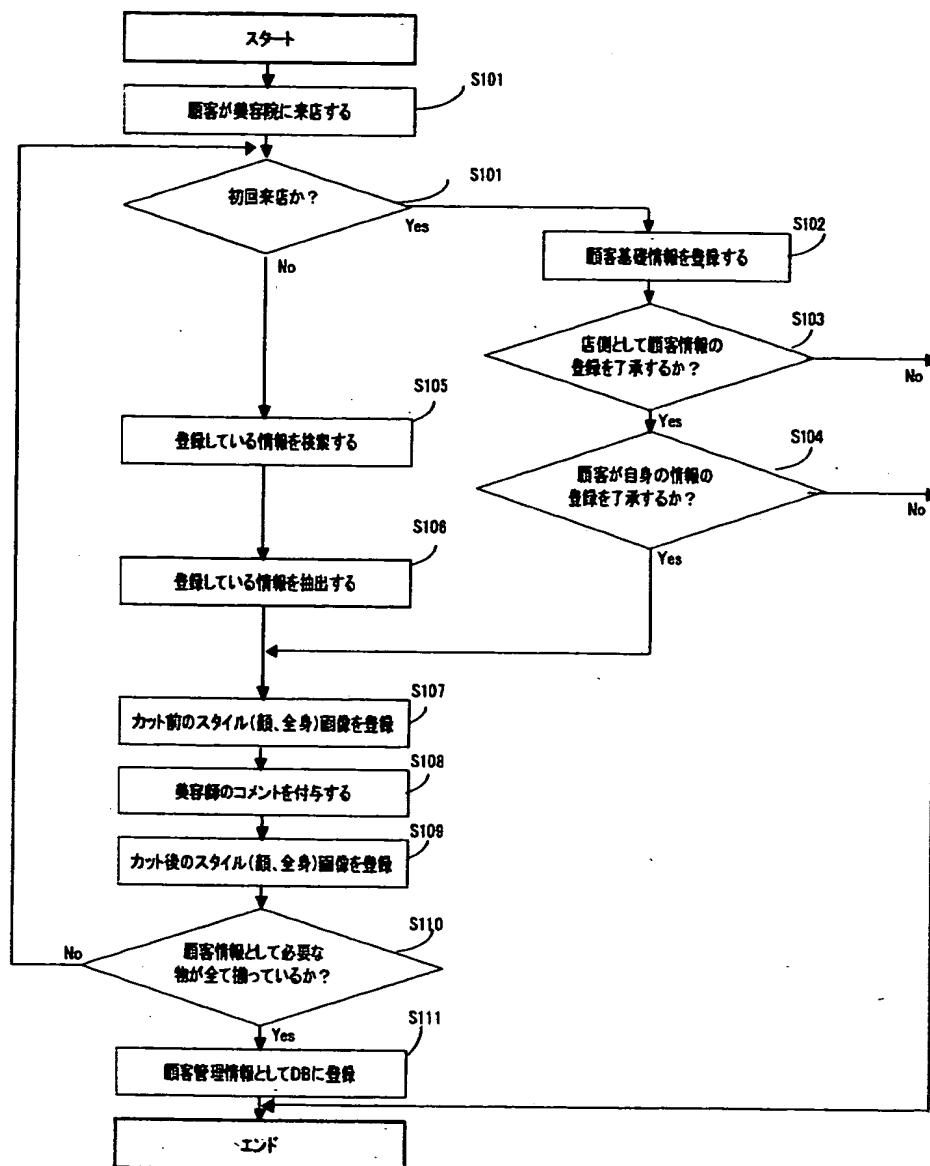
【図6】

項	スタイルコード	必要な長さ(前)	必要な長さ(後)	必要な長さ(上)	必要な長さ(下)	ファイル名(顔)	ファイル名(全身)	髪質	太さ	流行か?
1	M-1-0001	8cm	14cm	10cm	16cm	X.jpg	xxx.jpg	固い	太い	○
2	B-2-0002	8cm	12cm	10cm	14cm	Y.jpg	yyy.jpg	柔らかい	細い	●
3	L-1-0003	10cm	24cm	18cm	24cm	Z.jpg	zzz.jpg	普通	細い	●
4	VS-2-0004	4cm	8cm	12cm	12cm	W.jpg	wzz.jpg	柔らかい	普通	○

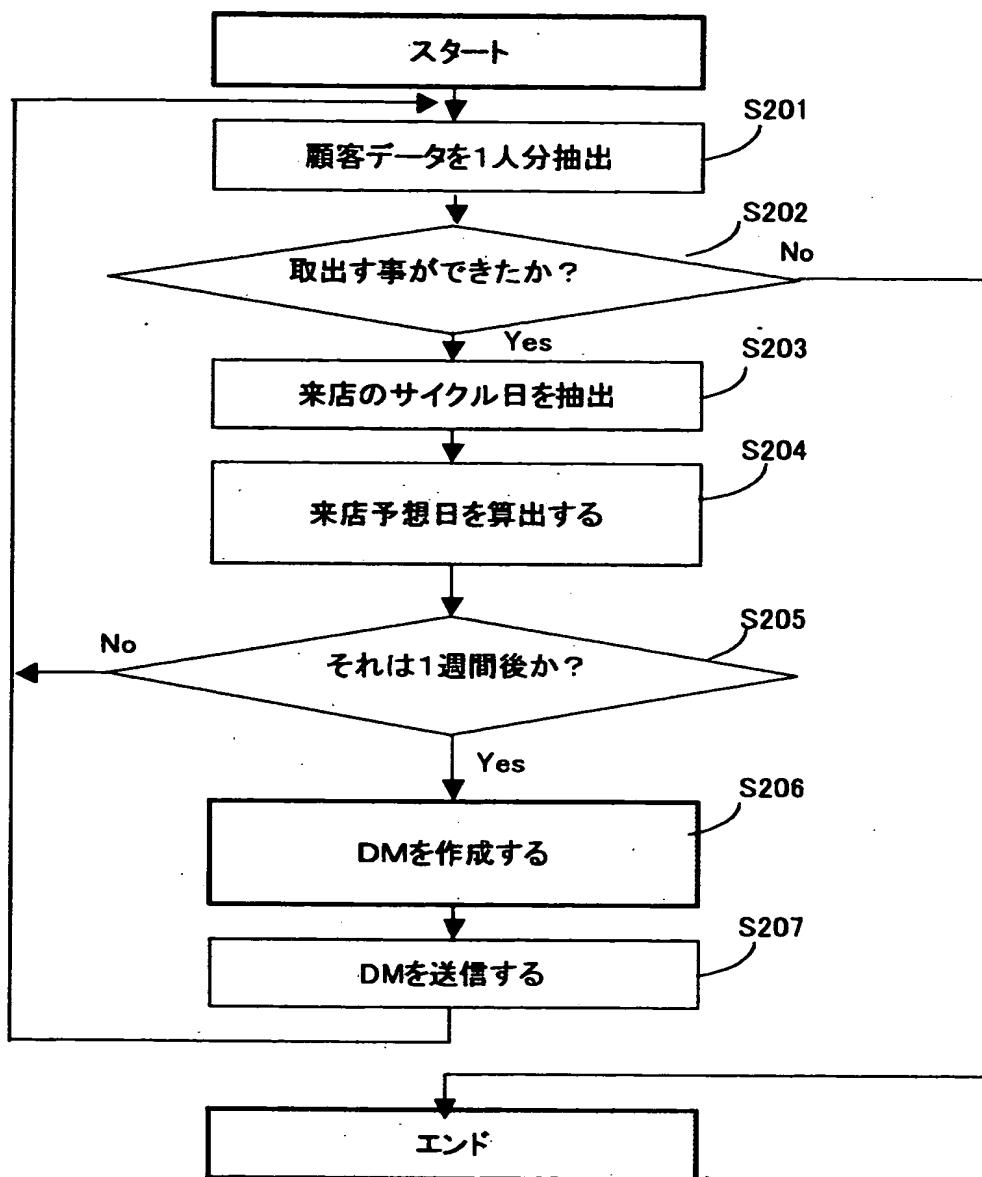
【図7】

コード	スタイル
M	ミディアム
L	ロング
S	ショート
VS	ベリーショート
LY	レイヤー
W	ワンレンジス
B	ボブ

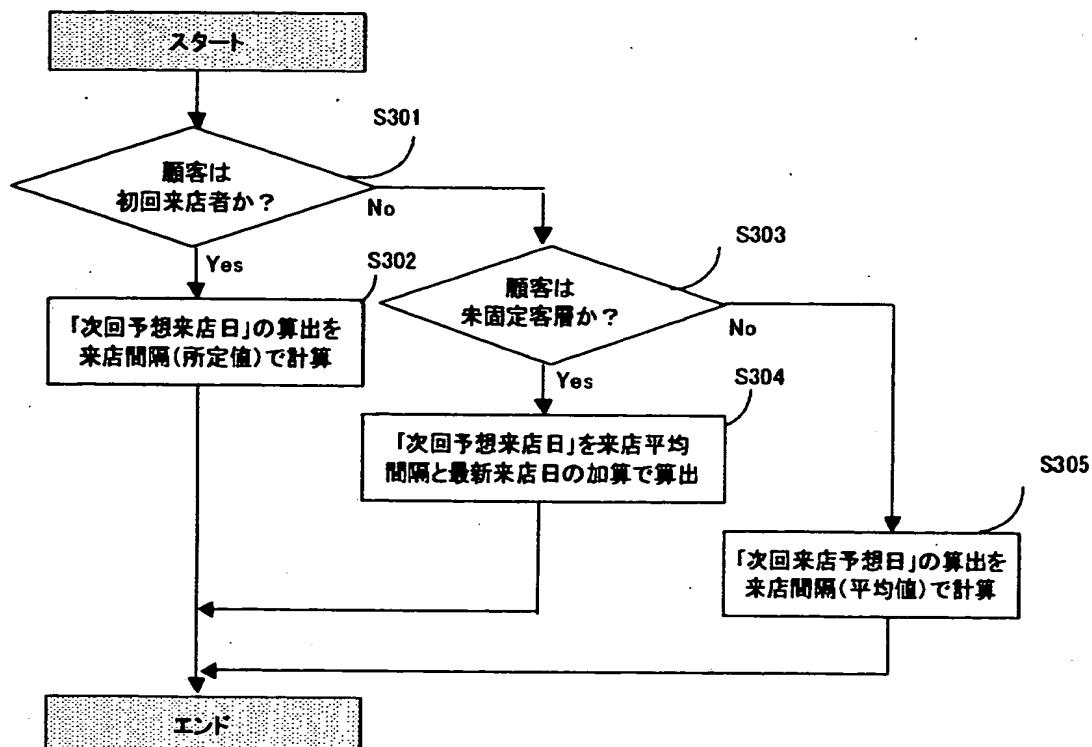
【図8】



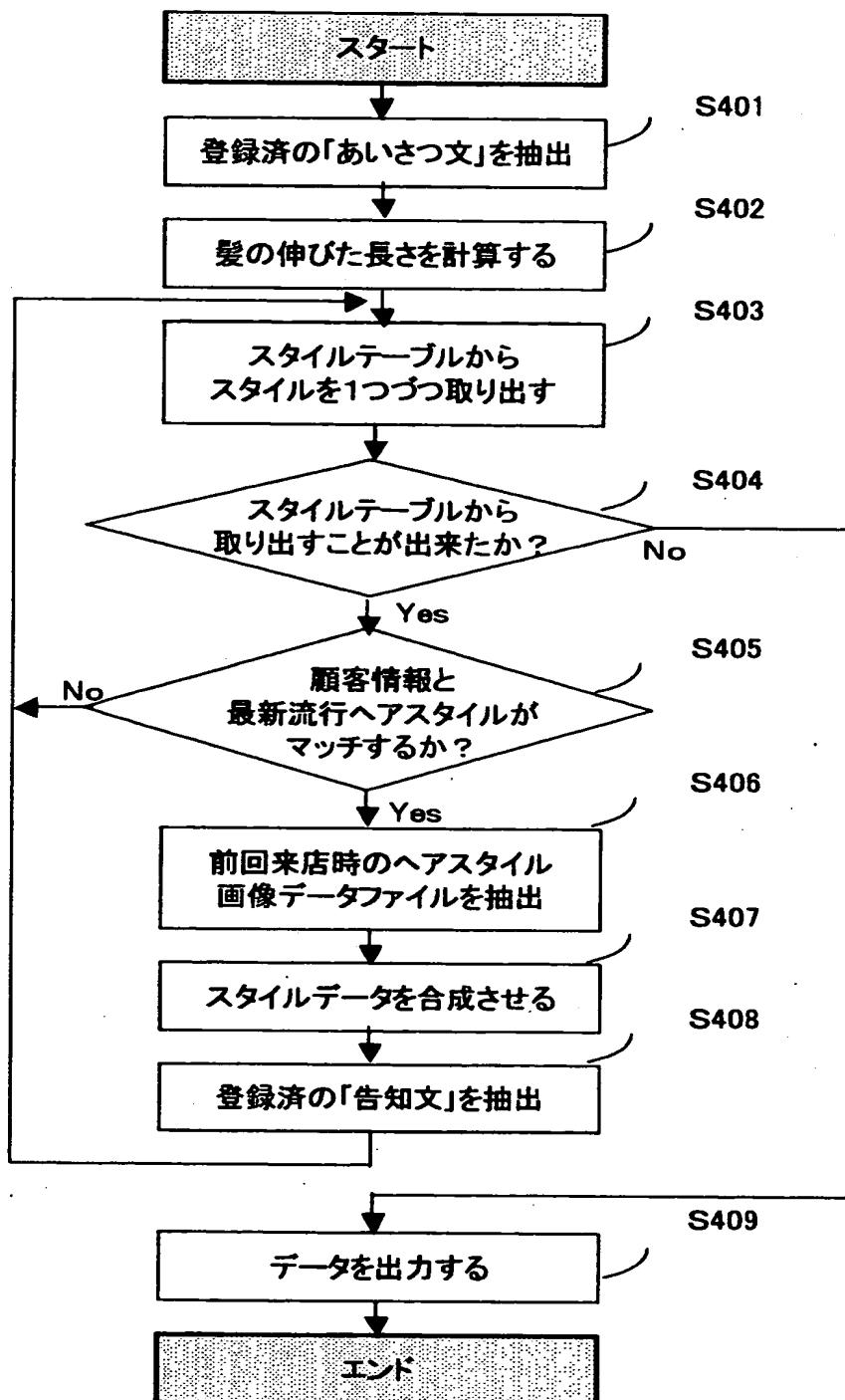
【図9】



【図10】



【図11】



【書類名】 要約書

【要約】

【課題】 顧客が自ら望むスタイルを作り出し決定する為の基礎情報として必要な、自らの髪の長さや髪質・太さやバランスなどの情報を、ダイレクトメールによって顧客に伝達し、美容院として顧客満足度の高いサービスを提供する事。

【解決手段】 美容院が顧客勧誘の一環としてダイレクトメールを顧客に送付する際に、流行のヘアスタイルと髪の伸長度に応じて最適だと思われる顧客の髪型を複数記載する事により、顧客が自らのスタイルを決定する支援を行い、そのスタイルにする為に美容院に訪れる事を可能とする顧客勧誘支援方法及びプログラムを提供する。

【選択図】 図1

出願人履歴情報

識別番号 [000005223]

1. 変更年月日 1996年 3月26日

[変更理由] 住所変更

住 所 神奈川県川崎市中原区上小田中4丁目1番1号
氏 名 富士通株式会社